

**UNIVERZA V LJUBLJANI
EKONOMSKA FAKULTETA**

**ZAKLJUČNA STROKOVNA NALOGA VIŠKE POSLOVNE ŠOLE
ELEKTRONSKO POSLOVANJE NA PRIMERU PODJETJA
ZA PREDELAVO KERAMIKE**

MIRJAM GROBLAR

IZJAVA

Študent/ka Groblar Mirjam izjavljam, da sem avtor/ica te zaključne strokovne naloge, ki sem jo napisal/a pod mentorstvom dr.Groznik Aleša, in dovolim njeno objavo na fakultetnih spletnih straneh.

V Ljubljani, dne 31.03.2008

Podpis: _____

1. UVOD	1
2. ELEKTRONSKO POSLOVANJE V SLOVENIJI.....	5
2.1 RAZLOGI ZA UVAJANJE ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA	5
2.2 ELEKTRONSKO POSLOVANJE V SLOVENIJI	6
2.3 ELEKTRONSKO POSLOVANJE MED PODJETJI.....	8
2.4 PRIHODNOST ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA V SLOVENIJI.....	9
3. ANALIZA ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA V PODJETJU ZA	10
PREDELAVO KERAMIKE	10
3.1 KRATKA PREDSTAVITEV PODJETJA ZA PREDELAVO KERAMIKE.....	10
3.2 PROCES UVAJANJA ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA V PODJETJE	11
3.3 INFORMACIJSKI SISTEM PODJETJA.....	12
3.3.1 UVEDBA NOVEGA INFORMACIJSKEGA SISTEMA	13
3.3.2 CELOVITA INFORMACIJSKA REŠITEV PANTHEON SE.....	14
3.3.3 IZOBRAŽEVANJE IN ŠOLANJE	15
3.3.4 NADZOR POTEKA IN PREHOD NA NOV IS.....	16
3.4 VRSTE ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA V PODJETJU ZA PREDELAVO KERAMIKE.....	16
3.4.1 ELEKTRONSKA PRODAJA	16
3.4.2 ELEKTRONSKA NABAVA	18
3.4.3 E- POSLOVANJE NA FINANČNO RAČUNOVODSKEM PODROČJU.....	19
3.4.4 ELEKTRONSKO BANČNIŠTVO	22
3.4.5 E-POSLOVANJE V PROIZVODNJI	23
3.4.6 E- POSLOVANJE V SKLADIŠČU.....	25
4. PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI ELEKTRONSKEGA	26
POSLOVANJA.....	26
4.1 PREDNOSTI ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA.....	26
4.2 POMANJKLJIVOSTI ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA	27
5. SKLEP	28
LITERATURA	29
VIRI	29

1. UVOD

Svet prehaja iz ekonomije, ki temelji na podjetju, v ekonomijo, ki temelji na omrežju in omrežnem poslovanju. Večina procesov, ki potekajo znotraj tega prehoda, najbolj splošno imenujemo elektronsko poslovanje. Po mnenju Evropske komisije je elektronsko poslovanje katerakoli oblika poslovanja, pri katerem stranke delujejo elektronsko, namesto da bi delovale fizično oziroma bi bile v neposrednem fizičnem stiku.

Podjetja se še ne zavedajo v celoti, da mora postati elektronsko poslovanje dolgoročna usmeritev podjetja, kar mu bo pomagalo pri rasti in uspehu na čedalje zahtevnejših trgih. V današnjem času se svet vedno bolj globalizira, kjer gre za zблиževanje in združevanje držav, podjetij in ljudi. Podjetja, ki ne razmišljajo o uvedbi elektronskega poslovanja, bodo naredila odločilno napako. Takšen način poslovanja je strateški vidik, kateremu se morajo prilagoditi vsa podjetja, tista, ki že poslujejo in tudi tista, ki so šele začela.

Menedžerji bi morali videti v elektronskem poslovanju izziv za lastno organizacijo in njeno strukturo. Elektronski način poslovanja postaja vse bolj pomemben del gospodarstva, zato lahko sklepamo, da bo postal prevladujoč način poslovanja. V prihodnje bodo organizacije poslovale elektronsko ali pa ne bodo poslovale.

Večja slovenska podjetja se že lahko primerjajo z zahodnim po razvitosti in obsegu elektronskega poslovanja, vendar večinoma manjših podjetij še precej zaostaja za podjetji v razvitih državah.

Za izbrano temo sem se odločila zaradi aktualnosti, tako po svetu, kot pri nas, saj prinaša elektronsko poslovanje podjetju ogromno prednosti ter novih možnosti za uspeh na poslovnem področju, ki jih ima podjetje s takšnim načinom poslovanja.

Cilj moje naloge je spoznati rešitve na področju elektronskega poslovanja.

Da bo podoba teme naloge čimbolj celovita, sem jo razdelila na tri sklope. Najprej bom predstavila elektronsko poslovanje v Sloveniji, razloge za uvajanje elektronskega poslovanja, elektronsko poslovanje med podjetji in na kratko prihodnost elektronskega poslovanja v Sloveniji. V nadaljevanju bom predstavila podjetje, dejavnost s katero se ukvarja, uvajanje elektronskega poslovanja, razširjenost elektronskega poslovanja v podjetju za predelavo keramike ter njegov vpliv na podjetje samo. V tretjem sklopu pa bom poskusila ugotoviti tudi prednosti in pomanjkljivosti, ki jih elektronsko poslovanje prinaša.

Trdim, da elektronsko poslovanje pomeni prihranek dragocenega časa, prinaša posodobitev poslovanja podjetja in ga je hkrati enostavno uporabljati. Pomanjkanje poznavanja prednosti in pomanjkljivosti elektronskega poslovanja onemogoča hitrejše in učinkovitejše izrabljanje tega novega načina poslovanja.

Predpostavljam, da uvedba elektronskega poslovanja različno vpliva na različne vrste podjetij, saj nudi možnost za izboljšavo notranjih in zunanjih procesov podjetju.

Na področju elektronskega poslovanja so edina stalnica spremembe. Te spremembe prinašajo novosti, ki pa niso vedno zajete v literaturi. Pri pisanju strokovne naloge sem se srečala z omejitvami na področju strokovne literature, zato sem nekatere podatke črpala iz interneta. Možno je, da sem nehote izpustila kakšno podrobnost, ki se meni ni zdela pomembna.

2. ELEKTRONSKO POSLOVANJE V SLOVENIJI

2.1 Razlogi za uvajanje elektronskega poslovanja

Danes ni več vprašanje ali bodo podjetja uvedla elektronsko poslovanje, ampak kako bodo to izvedla čim bolje. Elektronsko poslovanje je postalo poslovna nuja za podjetja, ki se hočejo obdržati na trgu ter uveljavljati svoje konkurenčne prednosti. Spremembe v poslovanju narekujejo podjetju, da se orientira navzven proti odjemalcem in partnerjem, s katerim sodeluje v poslovnem procesu. Prav tako pa mora podjetje komunicirati z zaposlenimi, katerim mora biti omogočeno čim bolj učinkovito sodelovanje pri poslovnem procesu in pri pridobivanju znanj s področja elektronskega poslovanja. Torej uvajanje elektronskega poslovanja daje veliko poslovnih priložnosti ter izboljšuje učinkovitost poslovanja, ki jo občutijo tako stranke kot podjetje samo.

V EU so izdelali analize in sklepe, kako naj podjetje pristopi k uvajanju elektronskega poslovanja. V prvi vrsti mora imeti podjetje, če želi začeti z elektronskim poslovanjem, ustrezno infrastrukturo in tehnološke komponente. Tehnologija je dejavnik, ki je nujno potreben. Tehnologija je omogočila, da je elektronsko poslovanje doseglo razsežnosti, kot jih poznamo danes. Podjetje lahko tehnologijo kupi ali pa razvije samo, če ne najde na tržišču takšne, ki bi ustrezala njihovim zahtevam. Sama tehnologija še ne pomeni, da smo že uvedli elektronsko poslovanje, nujno potrebuje podjetje še ustrezno tehnološko znanje in sposobnost za uporabo sistema elektronskega poslovanja. Osvojiti mora postopke, za upravljanje z informacijami. Še pred vsem tem, pa mora podjetje imeti izdelane jasne in čiste cilje o svojem poslovanju v prihodnosti. Podjetje, ki ima želje po vstopu na globalni trg, ima tudi želje o uvedbi elektronskega poslovanja.

Uvajanje elektronskega poslovanja v podjetje ne pomeni samo nakup informacijske in komunikacijske tehnologije, ampak tudi vrsto sprememb v poslovanju. Kajti elektronsko poslovanje vpliva na razvoj novih poslovnih modelov, prenavo poslovnih procesov, sprememb v poslovni kulturi, organizacijski strukturi ter vedenju (Kovačič, Groznik, Ribič, 2005, str. 64).

Najpomembnejši razlogi uvajanja elektronskega poslovanja so: večja kakovost storitev, prilagodljivost, konkurenčna prednost in novi trgi. Podjetja želijo čim hitreje in s čim manj stroški razviti nov izdelek oz. storitev in to uspešno uveljaviti na tržišču. Torej spremenili so se načini ustvarjanja proizvodov in storitev ter njihovo posredovanje od proizvajalcev do porabnikov. Dodatno spodbudo uvajanju elektronskega poslovanja prinaša razširitev uporabe interneta in liberalizacija telekomunikacij v razvitih državah.

Poleg teh pa pogledjmo še ostale razloge za uvajanje elektronskega poslovanja:

- Tržni razlogi

Elektronsko poslovanje omogoča podjetjem nove načine dostopa do trga in tržnih segmentov. Interaktivnost na trgu in osebno trženje bosta pomagala prilagajati izdelke in storitve različnim odjemalcem. Po meri ustvarjena ponudba ustvarja nove zamisli o potrošniški družbi. Podjetjem omogoča nove tržne priložnosti, prodajo novih izdelkov in storitev.

- Globalizacijski razlogi

Zaradi globalizacije se poslovno okolje zelo spreminja. Lokalni konkurenci preti globalna konkurenca. Cilj posameznega podjetja je izboljšanje konkurenčnosti poslovanja tako na lokalnih kot na globalnih trgih. Vedno težje se podjetje lahko samostojno uveljavi na ciljnih trgih, zato se mora povezovati z drugimi podjetji na različnih nivojih, kar pripelje do uveljavitve sodelujočega poslovanja. Danes smo tako priča sprememb organizacij v globalne. Uspešno poslovanje globalnih organizacij pa lahko sloni le na elektronskem poslovanju.

- Ekonomski razlogi

Uporaba cenovno ugodnih komunikacijskih tehnologij, popolna avtomatizacija poslovnih procesov, takojšnja odzivnost, manjša poraba časa za določeno opravilo, zmanjšana poraba papirja privarčuje mnogo virov. Tako elektronsko poslovanje zmanjšuje stroške in zagotavlja konkurenčno prednost ter obstoj na trgu.

- Kadrovski razlogi

Pri uvajanju elektronskega poslovanja se večino poslovnih procesov delno ali popolnoma avtomatizira. S tem se zmanjšajo kadrovske potrebe. Hkrati pa se poveča potreba po dodatnem izobraževanju. Za pridobivanje novih znanj podjetja porabijo veliko finančnih sredstev, vendar po mnenju strokovnjakov, so ta sredstva znatno manjša, kot pa so koristi, ki jih prinaša elektronsko poslovanje.

- Poslovno-organizacijski razlogi

Elektronsko poslovanje pomeni spremembo načina izvajanja poslovnih procesov, kar ima neposredno povezavo s spremembami v organiziranosti poslovanja. Ob tem se pojavlja priložnost, da se organizacija reorganizira.

- Tehnološko-tehnični razlogi

Novе tehnologije omogočajo neposredne in zelo hitre povezave med udeleženci v poslovnih procesih, ki omogočajo poslovanje brez papirja. V elektronske dokumente so lahko prevedeni skoraj vsi dokumenti, ki se uporabljajo in izmenjujejo po klasični poti. Tehnologija omogoča ob hitrih povezavah takojšnjo odzivnost, stalno časovno prisotnost in bistveno povečanje hitrosti transakcije proti klasičnem poslovanju.

2.2 Elektronsko poslovanje v Sloveniji

Elektronsko poslovanje v slovenskih podjetjih je v velikem vzponu. Vedno več podjetij se zaveda njegovega pomena v sodobnem poslovanju, pomembnosti in prednosti, ki jih prinaša.

- Internet uporabljajo že praktično vsa večja podjetja in tudi večina manjših, najpogosteje za pridobivanje poslovnih informacij ter za komuniciranje: v Sloveniji, v tujini, s strankami, z zaposlenimi. Nekoliko redkeje se uporablja za poslovne procese.

V prvi četrtini leta 2007 je do interneta dostopalo 96 % podjetij z najmanj desetimi zaposlenimi, ugotavlja Statistični urad RS. Delež je enak kot v obdobju zadnjih dveh let.

17 % podjetij je imelo ozkopasovni dostop do interneta, 79 % podjetij pa je do interneta dostopalo s pomočjo širokopasovne povezave. 70 % podjetij dostopa preko xDSL tehnologij, 18 % pa preko drugih širokopasovnih povezav.

TABELA 1: Različne vrste dostopa do internet, primerjava časovnih obdobj od 04-07

	delež (%) - 1. četrletje 2004	delež (%) - 1. četrletje 2005	delež (%) - 1. četrletje 2006	delež (%) - 1. četrletje 2007
Dostop do interneta	93	96	96	96
Ozkopasovna povezava	33	21	20	17
Širokopasovna povezava	62	74	75	79
Modem	9	15	10	7
ISDN	31	27	22	21
xDSL	56	65	65	70
Kabel, najeti vod	13	14	13	18
Spletna stran	58	59	62	67

Vir: Statistični urad Republike Slovenije

- Slovenska podjetja so opazila svetovne trende, zato se predstavljajo na lastnih internetnih straneh, na katerih nudijo informacije o podjetju in katalog proizvodov ali storitev.

Svojo spletno stran je imelo v prvi četrtini leta 2007 67 % podjetij, kar je 5 % več, kot v enakem obdobju leta 2006. Svojo spletno stran je imelo 61 % malih podjetij (od 10 do 49 zaposlenih), 84 % srednje velikih podjetij (od 50 do 249 zaposlenih) in 95 % velikih podjetij (250 ali več zaposlenih).

90 % slovenskih podjetij iz nastanitvenega sektorja ima svojo spletno stran. Na področju širše ekonomije ima svojo spletno stran 59 % podjetij.

- Statistični urad RS je z raziskavo IKT 2006 - podjetja ugotovil, da ima 29 % sodelujočih podjetij težave z zaposlovanjem oseb na delovnih mestih, za katera so potrebna računalniška znanja.

22 % podjetij je zaposlovalo strokovnjake za IT, ki so oblikovali, razvijali ter vzdrževali IKT sisteme v podjetju. 64 % podjetij je za opravljanje teh storitev najemalo druga podjetja.

- E-uprava pomeni modernizacijo uprave v zvezi z elektronskim poslovanjem. Omogoča nam vrsto storitev za fizične in pravne osebe, kot npr.: elektronsko oddajanje davčne napovedi, pridobitev osebnih dokumentov, lokacijskih dovoljenj, izpiskov iz matične knjige, oddajanje napovedi davka iz dejavnosti itd...

83 % podjetij je uporabljalo storitve e-uprave, 78 % podjetij je pridobivalo informacije, 76 % podjetij pa je pridobivalo obrazce.

- Trendu, da si je skorajda nemogoče zamisliti moderno banko, ki ne bi ponujala svojih storitev tudi prek interneta, so sledile tudi slovenske banke, ki so po vzoru modernih bank ponudile storitve z neposrednim, interaktivnim dostopom do bančnega računa. Elektronsko bančništvo je za podjetja nadvse pomembno.

Za opravljanje bančnih storitev je internet uporabljalo 92 % podjetij, 47 % podjetij pa je internet v prvi četrtini leta 2007 uporabilo za izpopolnjevanje in izobraževanje svojih zaposlenih.

28 % podjetij ima intranet (lani 16 %), ekstranet pa 17 % (lani 13 %) (oktober 2007, Statistični urad Republike Slovenije).

Spletno nakupovanje je v razcvetu tudi v Sloveniji. Prodajalci najrazličnejših izdelkov in storitev si skorajda ne morejo več privoščiti, da svoje ponudbe ne bi razkazovali tudi na internetu. Na internetu je tako mogoče kupiti skorajda vse, od glasbe, avtomobila, hiše, do vsakodnevnih malenkosti. Narašča pa tudi nakupovanje tehničnih naprav.

Prednosti tovrstnega nakupovanja so večje udobje, možnost prebiranja mnenj uporabnikov, ki so izdelek že kupili ter tudi prihranek denarja.

Ena izmed najhitreje rastočih spletnih trgovin pri nas, če ne celo najhitreje rastoča, je Mimovrste. Ta od nastanka leta 2002 beleži izredno rast števila kupcev. Svoje izdelke pošiljajo tudi čez mejo.

Narašča pa tudi število ljudi, ki naročajo izdelke iz tujine. Spletna trgovina eBay omogoča nakup zelo široke palete izdelkov, veliko izmed njih je cenejših kot pri nas ali pa jih pri nas sploh ni mogoče dobiti. Dostave iz različnih evropskih držav in tudi iz Amerike so postale hitrejše in cenejše, tako da nakupovanje izdelkov iz tujine traja bistveno manj časa kot nekoč.

Upravljalci slovenskih spletnih trgovin so zelo optimistični glede njihove rasti v prihodnosti, kljub temu, da nekatere tuje agencije menijo, da bo zanimanje za njih sčasoma upadlo.

(Zupančič Jana, februar 2008, Nedelo- spletne trgovine)

2.3 Elektronsko poslovanje med podjetji

Začetki elektronskega poslovanja med podjetji (business-to-business ali B2B) segajo slaba štiri desetletja nazaj, ko so se začeli uporabljati prvi EDI (Electronic Data Interchange) sistemi. Z velikimi vlaganji v informacijsko tehnologijo so podjetja dosegla visoko stopnjo avtomatizacije internega poslovanja, vendar je njihova komunikacija s poslovnim okoljem še vedno temeljila na klasičnih načinih sporazumevanja. Tako se je blago naročalo preko informacijskega sistema, računi pa so se tiskali in pošiljali z navadno pošto. Ker so prejeto dokumentacijo prejemniki ročno vnašali v svoj informacijski sistem, je obstajala velika verjetnost, da se pojavi napaka pri tipkanju in da se dokumenti napačno zavedejo. Zaradi transporta dokumentov s klasično pošto je obstajala tudi nevarnost, da se dokumenti izgubijo ali pa da se med transportom poškodujejo.

Ker se je največji del komunikacije odvijal neposredno med računalniškimi sistemi poslovnih partnerjev, so morali ti sistemi uporabljati enake komunikacijske protokole in enako hitrost prenosa podatkov, imeti so morali kompatibilno strojno opremo in prosto telefonsko linijo v trenutku potrebe po komunikaciji. Ker so bile za vzpostavitev izmenjave podatkov preko privatnih omrežij potrebne velike finančne naložbe in primerno usposobljen kader, je bilo elektronsko poslovanje nedosegljivo za mnoga majhna in srednje velika podjetja. Če k temu dodamo še zelo zahtevno in dolgotrajno implementacijo, pomanjkanja fleksibilnosti v poslovnem okolju in visoke stroške vzdrževanja, je več kot jasno, zakaj EDI kljub številnim prednostim (povečanje produktivnosti znotraj podjetja, zmanjšanje stroškov papirne dokumentacije, nižji nabavni stroški, hitrejša dostava dokumentov, boljše upravljanje z zalogami...) ni nikoli doživel masovne uporabe med majhnimi in srednje velikim podjetji. Manjšim podjetjem je postalo elektronsko poslovanje dostopno šele s prihodom interneta, ki

je povzročil pravi razcvet in eksponentno rast elektronskega poslovanja (Skrat, september 2002, Moj mikro).

Kratica B2B označuje izraz Business to Business, prosto pa bi ga lahko prevedli v »internetno trgovanje med poslovnimi subjekti«. Izraz opisuje internetno podporo oz. tehnologijo, ki poslovnim partnerjem določenega podjetja omogoča enostavno elektronsko (spletno) poslovanje z njim. Obsega pa tako dostop do vseh prodajnih artiklov oz. storitev ponudnika kakor tudi do tehničnih karakteristik, podatkov o zalogi, rabatnih sistemov, ki veljajo le za tega kupca, naročanje, kupovanje, reklamiranje, ...

B2B rešitve nudijo tesno povezavo preko dobaviteljev, proizvajalcev in distributerjev pravzaprav tako kot model nabavne verige. Dobavitelji, proizvajalci in distributerji lahko ustvarijo dramatično učinkovitost z delitvijo naročila in informacije o dobavi preko interneta. Na drugi strani lahko pomanjkljivosti v spremljanju in upravljanju premoženja vplivajo od finančnega stanja pa vse nazaj do proizvodnje surovin in tako ustvarijo prenasičenost ali pomanjkanje na vsaki stopnji nabavne verige.

Veliko bolj omejen predhodnik B2B je računalniško izmenjavanje podatkov RIP (ang. Electronic Data Interchange- EDI), ki je še vedno v široki uporabi.

Elektronsko poslovanje med podjetji ni novo. Podjetja so začela s pošiljanjem in sprejemanjem naročil, faktur in ostale dokumentacije v elektronski obliki že v drugi polovici šestdesetih let.

Računalniško izmenjavanje podatkov (RIP) pomeni samodejno izmenjavanje poslovnih ali drugih podatkov med dvema računalniškima programoma. Podatki so praviloma oblikovno in vsebinsko zelo poenoteni, kar omogoča, da se prejemnikov računalniški program samodejno odzove z ukrepom znotraj svojega sistema in/ali z ustreznim odgovorom pošiljateljevemu sistemu.

Glavne prednosti računalniške izmenjave podatkov so:

- manj dela s papirji in manjši stroški,
- izmenjava podatkov v realnem času,
- manj napak,
- boljša koordinacija aktivnosti med poslovnimi partnerji,
- hitreje izvršena plačila.

Kljub tem prednostim pa je računalniško izmenjavanje podatkov v podjetjih še vedno bolj izjema kot pravilo. Ankete vsako leto pokažejo, da je še ogromno informacij med podjetji posredovanih na papirju.

Čeprav računalniško izmenjavanje podatkov praviloma zmanjšuje količine papirnih poslovnih listin, pa glavni prihranek ni v tem. Njegove prednosti so predvsem te, da se skrajšuje čas za posamezne poslovne postopke.

2.4 Prihodnost elektronskega poslovanja v Sloveniji

Prihaja potres, pravzaprav se je že začelo tresti. Ekonomski temelji se občutno tresejo, kot las tanke razpoke se kot pajčevine pojavljajo na naših potrošniških navadah. Bogastva, ki bodo ustvarjena v novem tisočletju, posebno tista v prvem desetletju, bodo v intelektualni distribuciji: izobraževanje potrošnikov o izdelkih in storitvah, ki bodo izboljšale njihova življenja, o čemer prej niso nič vedeli.

Podjetja se čedalje bolj zavedajo pomena in prednosti poslovanja preko interneta. Žal pa je praksa pokazala, da jim primanjkuje znanja. Tudi na tem področju bodo potrebna vlaganja v človeški kapital, če bomo želeli doseči konkurenčno raven v EU.

Za uspešen prehod v informacijsko družbo je potrebno združiti moči vseh državljanov in poskrbeti za čim širši družbeno konsenz, ki pomeni tudi spreminjanje obstoječih življenjskih vzorcev in iskanju novih.

Elektronsko poslovanje vnaša spremembe na vseh področjih in tudi funkcijah v podjetjih. Te spremembe so najbolj izrazite in vidne na področju prodaje in trženja. Tudi za slovensko gospodarstvo je potrebno hitrejšo uvajanje in sprejem novih načinov poslovanja ter razvoj takšnega okolja, ki bo lahko hitro sprejemalo razvoj tehnologije in se na ta način čim bolje vpletalo v svetovno gospodarstvo. Le-tako bo povečalo in ohranjalo svojo konkurenčnost. Država pa ima nalogo, da omogoča pogoje v katerih se lahko podjetja in tudi posamezniki čim bolj vključujejo v poslovanje.

3. ANALIZA ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA V PODJETJU ZA PREDELAVO KERAMIKE

3.1 Kratka predstavitev podjetja za predelavo keramike

Izdelava keramičnih predmetov spada med najstarejše človekove aktivnosti. Arheološke izkopanine dokazujejo, da se je začelo s primitivno izdelavo že v kameni dobi.

Tradicija oblikovanja keramike na Celjskem, sega na začetek prejšnjega stoletja, podjetje za predelavo keramike pa še danes nadaljuje tradicijo oblikovanja keramike, obenem pa je eno redkih slovenskih podjetij, ki se je zavezalo ohranjanju kulturne dediščine in ji je znalo dati tudi novo vsebino.

Podjetje za predelavo keramike je bilo ustanovljeno pred 15-imi leti. Je malo podjetje, ki zaposluje 45 delavcev.

Osnovna dejavnost podjetja je proizvodnja in prodaja keramičnih izdelkov, in sicer gospodinjske in dekorativne keramike. Organizacijska shema podjetja je sestavljena:

- proizvodni sektor, ki je zadolžen za razvoj, pripravo, organizacijo in izvedbo celotne proizvodnje
- komercialni sektor, ki se deli na nabavo, veleprodajo in maloprodajo
- kadrovski sektor
- finančno računovodski sektor

Osnovni cilj podjetja za predelavo keramike so zadovoljni kupci. V podjetju se zavedajo, da je ta cilj mogoče doseči le s podporo najsodobnejših informacijskih tehnologij.

Z uvedbo in izpopolnjevanjem elektronskega poslovanja v delovni proces poslovanja podjetja, si bo podjetje še utrdilo ugled in s tem omogočilo sposobnost konkurenčnega nastopanja na skupnem evropskem in svetovnem trgu.

3.2 Proces uvajanja elektronskega poslovanja v podjetje

Uvajanje elektronskega poslovanja v podjetje niti slučajno ni lahka in preprosta naloga. Zahteva usklajenost postopkov, metodologij in standardov, pripravo strateških načrtov informatizacije, usklajenost standardov s področja informacijske strojne, programske in telekomunikacijske opreme, natančne postopke pri izvedbi izbire najugodnejših ponudnikov informacijske infrastrukture za elektronsko poslovanje.

Elektronsko poslovanje ne predstavlja le ene tehnologije, ampak splet tehnologij, rešitev procesov in poslovnih tehnologij, ki povezujejo več organizacij. Zato pomeni elektronsko poslovanje korenito spremembo načina izvajanja poslovnih procesov, kar ima veliko in neposredno povezavo s spremembami v organiziranosti poslovanja podjetja in vpliv na podjetje samo.

Z uvajanjem elektronskega poslovanja so postala določena opravila nepotrebna. S tem se je pojavil tudi višek ljudi, po drugi strani pa ljudje, ki kljub temu ostanejo v podjetju ne ostanejo neprizadeti, ker se morajo ti kadri izobraževati, da so primerni za nov način poslovanja. Zahteva za uvajanje elektronskega poslovanja v podjetju za predelavo keramike, je posredovana že iz same politike podjetja, saj se tudi najvišje vodstvo zaveda prednosti in potreb po elektronskem poslovanju.

Informacijska tehnologija namreč ne pomeni le modernizacijo poslovanja, ampak prispeva k celoviti kakovosti poslovanja, za katero si v podjetju za predelavo keramike zelo prizadevajo.

Preden so v podjetju začeli uvajati elektronsko poslovanje, so morali izdelati načrte ter zagotavljati določene pogoje, in sicer sodobno informacijsko in telekomunikacijsko infrastrukturo, pravno urejen digitalni podpis, finančna sredstva ter jasno zastavljene cilje, ki jih podjetje želi doseči z elektronskim poslovanjem.

Ker je podjetje za predelavo keramike malo podjetje, so se v njem po skoraj pravilu odločili za nakup programske rešitve in ne za lasten razvoj. Razlog je bil v velikih stroških lastnega razvoja, ki si ga ne morejo privoščiti oz. se jim to ne splača.

V podjetju pozornost posvečajo tudi nabavi, saj razvoj informacijske tehnologije ponuja veliko možnosti za bolj racionalno nabavo. Od dobre nabave pa je v veliki meri odvisen končni rezultat poslovanja.

Proces prodaje je seveda tisto področje, kjer kupec proizvodov podjetja X najhitreje vidi spremembe, ki jih prinaša elektronsko poslovanje. Podjetje, ki uporablja elektronsko poslovanje, izboljša svojo prepoznavnost, tako na domačem kot na tujem trgu. Med elektronsko poslovanje spada tudi internetna prodaja.

Ker si večina malih podjetij, kot je podjetje za predelavo keramike, ne more privoščiti najema dragega raziskovalnega ali svetovalnega podjetja, ki bi zanj opravilo tržno raziskavo, si z elektronskim poslovanjem omogočijo, da s še sprejemljivimi stroški opravijo svoje lastne tržne raziskave.

Elektronsko poslovanje se uporablja tudi za pripravo boljših in podrobnejših podatkov o kupcih in dobaviteljih. Ti podatki olajšajo načrtovanje proizvodnje in izboljšajo izdelke in storitve.

Sicer pa je uvajanje elektronskega poslovanja v podjetje, zaradi spreminjanja in razvoja podjetja samega, razvoja informacijske tehnike in tehnologije ter drugih dejavnikov, neprekinjen in nikoli končan proces.

Glavni cilj je bila izgradnja informacijskega sistema, ki popolnoma omogoča elektronsko poslovanje.

3.3 Informacijski sistem podjetja

Vodstvo podjetja se je leta 2006 odločilo za zamenjavo informacijskega sistema, zaradi težav z delovanjem in zastaranjem starega IS, potreb notranje konsolidacije, racionalizacije poslovanja, ohranitve oz. izboljšanja konkurenčne sposobnosti, ter razvoja in rasti podjetja.

Z vidika motivacije in pripravljenosti na spremembo, ki jo je prinesla uvedba novega IS ni nepomembno poudariti, da je pobuda za zamenjavo prišla tudi s strani končnih uporabnikov (komercialistov), kot tudi administratorja sistema; zunanje izvajalca, ki skrbi za vzdrževanje informacijskega sistema podjetja.

Prednosti zunanje izvajanja so zmanjševanje stroškov, človeških virov in potrebnih investicij v razvoj; česar si navadno majhno podjetje ne more privoščiti oz. to znanje ni rentabilno. Zunanje izvajanje majhnemu podjetju omogoči, da se osredotoči on nemoteno nadaljuje z izvajanjem svoje osnovne dejavnosti.

Ima pa lahko zunanje izvajanje tudi negativne posledice, ki se ob slabem načrtovanju, sodelovanju in pretiranem krčenju sredstev potrebnih za uspešno implementacijo, pokažejo v obliki neuporabnega ali neprilagojenega izdelka poslovnim potrebam podjetja naročnika.

Kratka analiza stanja starega IS in delovnih procesov je pokazala sledeče:

SLABOSTI:

- Nepravilnosti v delovanju in pogosto servisiranje; netočnost podatkov, posledična slabša preglednost poslovanja in nezmožnost sledenja, vse bolj dinamičnemu poslovnemu okolju.
- Star sistem je deloval v DOS-u in ni omogočal potrebne funkcionalnosti. Zaradi tehnološke zastarelosti ni imel zadostne podpore in prihodnosti.
- Ni omogočal izdelave vseh prodajnih analiz oz. je bila njihova izdelava zamudna in zapletena.
- Star IS tudi ni omogočal izdelave enotnih poročil, ter nekaterih pomembnih dokumentov (ponudbe, predračuni,...), ki so se ločeno izdelovali z drugim programskim paketom.
- Uporabniku neprijazen in okoren tekstovni vmesnik, ter posledično velika poraba časa pri delu.

PREDNOSTI:

- Nizki stroški vzdrževanja v primerjavi z investiranjem v nov sistem,
- dobro poznavanje delovanja in uporabe obstoječega sistema,
- utečeni delovni procesi.

Projektna skupina je bila sestavljena iz vodje projekta in operativnih izvajalcev, ki jih je zagotovil zunanji izvajalec, dveh članov podjetja izvajalca, ki sta pokrivala ključni funkcijski

področji komerciale in financ. Vodja komerciale in direktor podjetja, sta nadzorovala izvajanje projekta. Komuniciranje med člani projektne skupine je potekalo v okviru rednih in po potrebi izrednih sestankov.

3.3.1 Uvedba novega informacijskega sistema

V podjetju so se, kot v večini majhnih podjetij pri zagotavljanju informacijskih potreb zaradi pomanjkanja časa, potrebnih virov in brez formalnega načrtovanja, odločili za nakup, ter zunanje izvajanje uvedbe celovite informacijske rešitve. Zunanji izvajalec je svetoval pospešeno uvedbo. Kot navaja Taylor (2000), si majhno podjetje ne more in ne sme, (niti ni za to potrebe) privoščiti dolgega cikla načrtovanja in uvedbe novega IS; to mora biti preprosto in učinkovito, krivulja učenja strma; nov IS mora hitro pokazati pozitivne rezultate.

Odločitev o zamenjavi oz. uvedbi novega IS je bila strateška. Analiza povrnitve investicije zato ni bila opravljena.

O vrednosti in pomenu informatike sta avtorja (Groznič, Vičič, 2005, str.201) zapisala sledeče: »Podjetja, ki merijo vrednost in pomen informatike zgolj s finančnimi kazalniki, bodo najpogosteje razočarana. Kljub temu, da vemo kje iskati vrednost informatike, jo je zelo težko izraziti v številkah.«

Kot strategija uvedbe je bila izbrana strategija velikega poka (Big bang strategija). Po tej strategiji se v istem dnevu prenesejo vsa opravila iz obstoječega sistema v nov sistem, ki se ga tudi takoj začne uporabljati; starega pa se opusti. Strategija je zaradi majhnosti in nekompleksnosti sistema za majhno podjetje najbolj primerna. Vzporedno delovanje dveh sistemov ali fazni prehod, ne bi prinesel boljših rezultatov, povečal pa bi stroške, čas uvedbe in količino po nepotrebem opravljenega dela.

Kot zunanji izvajalec na projektu uvajanja novega IS je sodelovalo podjetje, ki je skrbnik IS v podjetju za predelavo keramike in zato že svojega naročnika dobro pozna, njegove posebnosti in informacijsko strukturo. Ker je zunanji izvajalec razširil svojo dejavnost in postal prodajalec, ter uvajalec celovitih informacijskih rešitev Pantheon prog. hiše DataLab, katerih rešitev je bila izbrana za uvedbo kot del novega IS v podjetju za predelavo keramike.

SLIKA 1: Različice celovite informacijske rešitve PANTHEON

	GE	RT	RE	LT	SE	ME	MF
Samostojni podjetniki							
- z majhnim obsegom poslovanja				III			
- z lastnim računovodstvom				III			
- potreba po natančni analitiki podatkov					III		
Trgovine							
- male, brez računovodstva				III			
- brez dislocirane enote		III		III			
- dislocirane enote		III	III				
- več blagajn		III	III				
Trgovska in distribucijska podjetja							
- brez računovodstva				III			
- z lastnim računovodstvom				III			

- potreba po natančni analitiki podatkov	
Storitvena podjetja	
- brez računovodstva	
- z lastnim računovodstvom	
- potreba po natančni analitiki podatkov	
Proizvodna podjetja	
- mala proizvodna podjetja	
- brez planiranja, analitika potrebna	
- planiranje proizvodnje	

Vir: Internetna stran podjetja DataLab

3.3.2 Celovita informacijska rešitev Pantheon SE

Programski paket DataLab PANTHEON small enterprise (SE) je licenca namenjena manjšim podjetjem. DataLab PANTHEON small enterprise (SE) je rešitev za manjša podjetja, ki so se sposobna ugoditi posebnim poslovnim zahtevam in potrebi po prilagojeni rešitvi. Podjetju ponuja potrebno funkcionalnost brez stroškov razvoja in daljših uvajalnih časov, ki so navadno povezani z lastno programsko opremo podjetja ali programsko opremo ki je pisana podjetjem "na kožo".

DataLab PANTHEON small enterprise (SE) licenca ponuja celovito informacijsko rešitev, ki zajema vsa področja poslovanja podjetja za predelavo keramike:

- spremljanje naročil kupcev in dobaviteljev,
- fakturiranje,
- materialno poslovanje,
- komisije,
- delovne naloge,
- obdelovanje servisnih zahtevkov,
- carinsko skladišče in deklaracije,
- saldakonte z glavno knjigo,
- euroske in devizno likvidaturo,
- kompenzacije,
- potne naloge,
- osebne prejemke,
- osnovna sredstva,
- kadrovske evidenco zaposlenih,
- spremljanje vseh prisotnosti in odsotnosti z dela,
- evidenco delovnih mest,
- varstvo pri delu,
- popolno podporo za spletno trgovino oz. internetno poslovanje:
 - E-tailing (prodaja končnim kupcem),
 - business to business,
 - vpogled v zalogo, naročila, finančno stanje

TABELA 2: Minimalne in priporočene zmogljivosti strežnika

	Delovna postaja	Strežnik	
DataLab PANTHEON™ SE (enouporabniška verzija)	Priporočeno	Pentium IV 512 MB pomnilnika 5 GB prostega diska Microsoft Windows 2003 17" monitor	Ni potreben
	Minimalno	Pentium III 256 MB pomnilnika 100 MB prostega diska Microsoft Windows 2000 15" monitor	Pentium III 800 512 MB pomnilnika (1 GB za ORACLE) 5 GB prostega diska Microsoft Windows 2003
	Priporočeno	Pentium III 800 ali več 512 MB pomnilnika 100 MB prostega diska Microsoft Windows 2000 ali Microsoft Windows XP	Pentium IV 1 GB pomnilnika 5 GB prostega diska Microsoft SBS 2000 ali Microsoft 2000 pro Server

Vir: Internetna stran podjetja Jamanda d.o.o.

Po podpisu pogodbe med podjetjema, ki je razen stroškov nakupa strojne ter programske opreme zajemala tudi stroške uvedbe (svetovanje, šolanje končnih uporabnikov, servisne programerske ure zunanjega izvajalca,...) je bila na vse delovne postaje nameščena programska oprema s klasičnimi prednastavljenimi parametri. Hkrati je bil postavljen in skonfiguriran nov strežnik. Po načrtovani inventuri in uskladitvi knjižnega z dejanskim stanjem je zunanji izvajalec opravil prenos podatkov iz starega v nov IS.

Pretvorba podatkovnih baz je bila opravljena elektronsko. Testiranja pred uvedbo niso naredili, izvedli so ga v podjetju sami. Testirali so vse nastavitve, prenose in pravilnost delovanja sistema.

Ker IS ni nekaj statičnega, ampak se s spremembami v podjetju in zunaj njega spreminja, ga zato v podjetju za predelavo keramike posodablajo in vzdržujejo; ne samo v smislu klasičnega vzdrževanja, pač pa tudi v smislu spremljanja izboljšav, možnosti nadgradnje, zakonskih in ostalih možnosti, ki jih periodično zagotavlja izdelovalec programske rešitve. Za to skrbi, kot do sedaj, zunanji izvajalec v okviru vzdrževalnih in osveževalnih pogodb; kot tudi za izobraževanje in šolanje, ki se bo izvajalo po potrebi.

3.3.3 Izobraževanje in šolanje

Izobraževanje in šolanje je bilo izvedeno za vse uporabnike in je trajalo 5-krat po dve uri. Najprej je bil uporabnikom predstavljen nov IS, njegove osnove, zmožnosti in omejitve, ter koristi, ki jih prinaša. Kasneje je sledilo šolanje, osredotočeno predvsem na delo z osnovnimi funkcijami celovite informacijske rešitve, prikazano je bilo predvsem kako se kaj izvaja.

Izobraževanje in šolanje je potekalo tik pred uvedbo novega sistema. Izvedeno je bilo splošno šolanje oz. pokrivanje osnovnih delovnih procesov z novim IS. Dodatno šolanje je potekalo po uvedbi novega sistema, pri reševanju konkretnih težav in vprašanj, ki so jih uporabniki imeli pri delu. Uporabnikom so bila posredovana tudi obsežna navodila v elektronski obliki, ki so dostopna na internetu in se nanašajo na delo s trenutnim modulom oz. izvajanjem trenutne funkcije ali ukaza pri delu z IS.

3.3.4 Nadzor poteka in prehod na nov IS

Vodja projekta s strani zunanjega izvajalca, ter vodstvo podjetja za predelavo keramike je nadzorovalo potek projekta in bdelo nad tem, da je bil končan v predvidenem času, s potrebno funkcionalnostjo in v predvidenem finančnem obsegu.

Po končani inštalaciji, prenosu podatkov, potrebnem konfiguriranju in šolanju je nastopil dan, za preklop na nov sistem. Sistem je deloval, a z omejitvami in težavami, zaradi česar je bila prvih nekaj dni v podjetju prisotna ekipa zunanjega izvajalca, ki je odpravljala težave, odgovarjala na vprašanja, pomagala pri nadaljevanju šolanja, natančnem konfiguriranju delovnih postaj in strežnika (Soft coding).

Podjetje je pravilno pristopilo k uvedbi novega IS; izbralo majhnemu podjetju primeren (pospešen) način uvedbe in prehoda, ter se pri izvedbi oprlo na zunanjega izvajalca, ki je že vzdrževal njihov informacijski sistem in poznal podjetje uvajalca. Izbor celovite informacijske rešitve je bil primerna in predvsem varna odločitev.

Nov informacijski sistem je nudil številne prednosti v obliki integracije, boljšega pregleda nad podatki, ter možnostjo hitrejšega in kakovostnejšega opravljanja analiz, ki vodijo do sprejemanja boljših poslovnih odločitev. Podjetje ocenjuje potek projekta zamenjave IS, kot uspešnega.

3.4 Vrste elektronskega poslovanja v podjetju za predelavo keramike

Elektronsko poslovanje je bilo do zdaj domena velikih podjetij, ki so si lahko privoščila velik vložek v infrastrukturo in programsko opremo, potrebno za njegovo vzpostavitev. Poleg tega je elektronsko poslovanje navadno zahtevalo tudi posebnega specialista, ki je vzdrževal infosistem.

Z DataLab PANTHEON-u, pa je elektronsko poslovanje postalo dostopno tudi manjšim in srednjim podjetjem. Standardna rešitev, nizek vložek in izredno poceni vzdrževanje so ključnega pomena za odločitev za medij poslovne prihodnosti.

3.4.1 Elektronska prodaja

Ne gleda na predhodne procese, od nakupa surovine, razvoja in proizvodnje, je prodaja nekega proizvoda v veliki meri odvisna prav od prodajnih sposobnosti veleprodaje, prodajnih referentov in trgovcev v trgovini. Proces prodaje je tisto področje, kjer so spremembe, ki jih prinaša elektronsko poslovanje vidne tudi pri kupcu podjetja za predelavo keramike.

Glavne naloge oddelka prodaje so: evidentiranje in spremljanje naročil, evidentiranje in spremljanje pogodb, načrtovanje prodaje, pregled stanja odprtih naročil, izpis odpremnih

dokumentov na osnovi naročil, fakturiranje, priprava statističnih podatkov o prodaji po proizvodih in kupcih in priprava kataloga poslovnim partnerjem.

Proces prodaje v podjetju se prične, ko prodajni referent dobi naročilo za želeno količino izdelkov. Ta naročilo so v elektronski obliki, lahko pa so posredovana tudi preko telefona. Ko sprejme naročilo, je naloga referenta preveriti stanje zalog v skladišču in izdelati nalog za izdajo iz skladišča. Hkrati z izdelavo naloga za izdajo iz skladišča označi potrebno količino izdelkov kot rezervirano zalogo. V primeru, da določenih izdelkov ni v skladišču, prodajni referent pošlje naročilo v proizvodnjo za izdelavo zelenih proizvodov.

Izdelan nalog se v elektronski obliki pošlje v skladišče, kjer skladiščnik pripravi pošiljko in dobavnico.

Modul **veleprodaja** ima kar nekaj prednosti, med njimi so najpomembnejše:

- možnost pregleda dnevne prodaje in prihodkov,
- stalen nadzor nad vrednostjo zalog,
- zagotavlja tekoče podatke o stanju zalog in njihovem obračanju, ki omogoča smotrno naročanje in optimalno stanje zalog posameznih artiklov,
- omogoča spremljanje navad kupcev, obseg in pogostost njihovih nakupov,
- omogoča avtomatičen prikaz komercialnih pogojev posameznih komitentov pri izdelavi dokumentov,
- omogoča izdelavo samodejne kalkulacije,
- omogoča prenos podatkov v finance,
- omogoča avtomatizirane premike artiklov in interne prodaje (npr. iz maloprodaje veleprodajo in obratno),
- omogoča sproti prikaz trenutne zaloge, rezervacij, naročene in neizdobavljene količine,
- možnost kontrole partnerjev pri vnosih dokumentov (odprte oziroma zapadle postavke, limiti),
- omogoča določanje posebnih cenikov za skupine partnerjev in posamezne partnerje,
- možnost spremljanja prejetih naročil,
- možnost spremljanja izdanih naročil,
- omogoča vodenje do 9999 skladišč,
- možnost spremljanja kartic artiklov,
- omogoča vodenje zalog po nabavnih cenah s FIFO metodo,
- možnost vnosa postavk s čitalcem črtne kode,
- omogoča prikaz slabše in boljše prodajanih artiklov ali skupine artiklov.

Podjetje za predelavo keramike ima tudi svojo trgovino, kjer prodajajo keramične izdelke. Maloprodaja je namenjena vodenju prodaje na drobno. Omogoča učinkovito računalniško podporo vsem poslovnim procesom. Vsebuje celotno spremljanje zalog, od nabave, preko prodaje, do evidenc o zalogah ter prodajo blaga preko blagajne v trgovini.

Modul **maloprodaja** vključuje nekaj posebnosti, ki uporabniku močno olajšajo delo:

- prilagodljivost konfiguracije sistema posameznemu uporabniku glede na:
 - nameščeno strojno opremo (tiskalniki, predali za denar, čitalci črtne kode),
 - izpis stalnega besedila, ki se izpisuje na posameznih dokumentih.
- Zaščita podatkov pred nepooblaščenim dostopom z omejitvijo dostopov na uporabniškem imenu.
- Možnost izračunavanja cen in nivelacija zalog:
 - rabatna kalkulacija,
 - maržna kalkulacija.

PREDNOSTI:

- samodejni prenos podatkov v finance,
- dnevni pregled iztržka in prihodka blaga po vrednosti,
- stalen nadzor nad vrednostjo zalog in pregled razlike v ceni pri prodanih artiklih,
- tekoči podatki o stanju zalog in obračanju artiklov, kar je predpogoj za smotrno naročanje (pri vsakem artiklu lahko določijo minimalno in maksimalno zalogo),
- možnost vnosa komercialnih pogojev na komitenta, ki se pri prodaji avtomatično prikažejo,
- možnost spreminjanja cen v procentih želenim skupinam artiklov hkrati,
- možnost pregleda zelo dobro prodajanih in zelo slabo prodajanih artiklov v določenem obdobju,
- obseg prodaje in zaslужka na posameznih izdelkih ali blagovnih skupinah,
- možnost spremljanja prometa blagajne posameznih prodajalcev, kar omogoča nagrajevanje zaposlenih,
- možnost uporabe klubskih kartic,
- možnost oddaljenega nadzora nad trenutnim stanjem blagajne.

S programsko rešitvijo DataLab PANTHEON v modulu Blago, je področje prodaje (veleprodaja, maloprodaja) pokrito od prejema naročila, usklajevanja načrta poslovanja s stanjem naročil, do izstavljanja odpremnih dokumentov, fakturiranja in analize prodaje. Združuje prevzem in izdajo računov, medskladiščne prenose, materialno knjigovodstvo in spremljanje zalog. Za potrebe maloprodaje pa je v program vključen tudi modul POS.

V programu je tudi mogoče oblikovati dokumente spremembe cen. Le-ti se lahko oblikujejo ročno za posamezne izdelke, skupinsko ali pa neposredno iz samih dokumentov prevzemov in izdaj.

Pri materialnem knjigovodstvu moram omeniti možnost spremljanja komisijskega poslovanja, za samodejni zajem pa so pripravljene tudi inventurni popisi.

DataLab PANTHEON omogoča tudi periodično fakturiranje; v programu nastavimo, kaj in komu želimo zaračunati v rednih časovnih intervalih, program pa poskrbi za generiranje računov

V programu je omogočen tudi celovit pregled nad dokumentom, kar bistveno pripomore k produktivnosti uporabnikov pri delu s programskim paketom. V vsakem dokumentu vidimo vse dokumente in druge zapise, ki se navezujejo na izbranega. Številni obračuni izdanih in prejetih računov, materialnih prometov in pregledi zalog pa nam omogočajo raznovrstne primerjave podatkov in analize, ki so nujno potrebne pri vsakdanjem poslovanju

3.4.2 Elektronska nabava

Nabava je ena izmed ključnih in pomembnejših funkcij v podjetju. Nabavo lahko poleg proizvodnje in prodaje opredelimo kot najpomembnejšo poslovno funkcijo v proizvodnih podjetjih. Njena temeljna naloga je preskrba podjetja s surovinami, izdelavnim in pomožnim materialom, energijo, storitvami, s stroji,...Prav nobeno podjetje ne more poslovati brez navedenih prvin. Za poslovni uspeh podjetja pa ni dovolj le, da razpolaga s temi prvinami, ampak je pomembno tudi, da je material kupljen po ugodni ceni, po ustrezni kakovosti ter da je na razpolago pravočasno in v primernih količinah.

V podjetju za predelavo keramike se zavedajo, da je vsaka nabava le tako dobra, kakor so dobri tudi njeni dobavitelji. Zato jim pri odločitvah ni pomembno ali je dobavitelj lokalnega ali mednarodnega značaja. Pomembno je, da izpolnjuje vse kriterije, ter dokazuje obvladanje in optimiranje stroškov materialov oz surovin.

Elektronsko poslovanje je znatno izboljšalo nabavo v podjetju za predelavo keramike, preko spleta lahko opravijo določene postopke, kot so: zbiranje tehničnih informacij o surovinah (glina, mavec), ki jih podjetje za predelavo keramike potrebuje za svojo oskrbo, spremljanje tehnoloških trendov, iskanje surovin, pridobivanje predračunov pri dobaviteljih, preverjanje in primerjava cen, preverjanje zaloge dobavitelja ter pošiljanje naročil in spremljanje njihovega napredovanja.

Prednosti so videli tudi v možnosti hitrejšega komuniciranja, manjša potreba po fizičnem obisku dobaviteljev, izboljšani proces naročanja, ažuriranja naročil in izboljšana kontrola prevzema materiala.

Datalab Pantheon v modulu naročila omogoča, da lahko nabavni referent spremlja dana naročila, povpraševanja ali prejete predračune dobaviteljev. Naročila so opremljena s statusi, tako da jih lahko spremljajo skozi celoten življenjski cikel.

Na podlagi signalne (minimalne ali optimalne) zaloge ali naročil kupcev program, upoštevajoč dobavni rok, samodejno generira ustrezna naročila dobaviteljem. Zelo uporaben je tudi pregled izdaj, kjer za vsako pozicijo naročila vidijo dinamiko njenih dobav.

V veliko pomoč nabavnemu referentu so tako imenovane kartice materiala, na katerim so naslednji postavke:

- začetno stanje zaloge surovine;
- potreba po materialu;
- naročilo dobavitelju.

Začetno stanje zaloge surovine prikaže zalogo za določen datum oz. trenutno stanje zaloge. Potreba po surovini prikaže številko potrebe, artikel in oddelek ter planirani datum proizvodnje, in seveda potrebno količino surovine. Sistem na podlagi plana proizvodnje izračuna materialne potrebe in v kartico materiala oz. surovine zapiše datum, ko mora biti surovina na voljo. Če gre za naročilo dobavitelju, na kartici vidimo rok izdobave naročila in naročeno količino pri posameznem dobavitelju. Na kartici nabavni referent vidi tudi seštevek vseh neizdobavljenih količin. Sistem izdela naročilo surovin na podlagi bodoče negativne zaloge materiala v izbranem časovnem obdobju. Ko izdela naročilo, se naročilo prenese v obliki Excelove datoteke, ki jo nabavni referent izpiše in pošlje dobavitelju v elektronski obliki.

Pri **naročilih dobaviteljem** jim PANTHEON nudi:

- več tipov naročil dobaviteljem (npr. domači, tujina, komisija),
- oblikovanje naročila dobavitelja iz naročila kupca,
- oblikovanje naročila dobavitelja iz podatkov o zalogi (minimalni in optimalni),
- oblikovanje sumarnega naročila dobavitelju za več naročil kupcev,
- izpis v obliki naročilnice in v več jezikih,
- spremljanje delne dobave,
- pregled naročenega in še neizdobavljenega na strani kupcev in dobaviteljev,
- pregled materialnih potreb,
- analitika povpraševanj

3.4.3 E- poslovanje na finančno računovodskem področju

Finančno računovodski informacijski sistem je sestavljen iz naslednjih modulov:

- računovodstvo,
- finance,
- plače,

- DDV,
- potni nalogi,
- osnovna sredstva

PANTHEON v modulu **računovodstvo** podpira glavno knjigo s saldakonti ter omogoča samodejno in ročno knjiženje poslovnih dogodkov. Večina vknjižb se oblikuje samodejno po prednastavljenih predlogah. Pomožne knjige so popolnoma integrirane v glavno knjigo, brez podvojenega vnosa podatkov. Knjiženje pa dodatno olajša uporaba delilnih ključev po predhodno nastavljenih predlogah.

V program je že vključen osnovni kontni plan, seveda pa ga je mogoče dopolnjevati in spreminjati, prav tako tudi prednastavljene predloge samodejnih knjiženj.

V meniju »Bilance« lahko s prednastavljenimi predlogami in formulami pripravijo različne vrste izpisov Bilance stanja in Izkaza poslovnega izida po različnih obdobjih, oddelkih in stroškovnih nosilcih ter s primerjavo predhodnih obdobj, v domači in tuji valuti. Zelo uporaben je meni »Kontrolni izpisi« samodejnih knjiženj in neizravnanih temeljnic, iz katerih so razvidne neuskklajene vknjižbe. Prav tako program podpira tudi zapiranje razredov 4 in 7 po oddelkih in stroškovnih nosilcih ter samodejno pripravo temeljnice za knjiženje v glavno knjigo. V meniju »Zaključek leta« se prav tako samodejno oblikujeta zaključna in otvoritvena temeljnica.

Program podpira tudi »Poročilo Banki Slovenije« o kratkoročnih terjatvah in obveznostih iz poslovanja z nerezidenti.

Stroškovni nosilci

- spremljanje stroškov in prihodkov po posameznih stroškovnih nosilcih (projektih)
- vsi dokumenti (naročila, računi, potni nalogi, plače) podpirajo spremljanje preko stroškovnih nosilcev
- analiza stroškovnih nosilcev, vključno z bilanco uspeha in stanja

V modulu **finance** spremljajo plačilni promet v domači in tuji valuti. Plačilne naloge v domači valuti oblikujejo iz posameznega dokumenta prevzema iz menija »Blago« ali iz menija »Izbira pogojev za plačevanje računov«, ki istočasno oblikuje več plačilnih nalogov pod poljubno izbranimi merili. Pripravljene in zakodirane plačilne naloge lahko prenesejo po elektronski pošti na banko. Program omogoča tudi uvoz bančnih izpiskov, ki ga lahko izvozijo iz Proklika v obliki tekstovne datoteke. Uvožen bančni izpisek knjižijo samodejno po predhodnih nastavljenih nastavitvah v glavno knjigo.

Meni »Zapiranje« omogoča ročno zapiranje dokumentov, samodejno oblikovanje temeljnice, zapiranja tečajnih razlik, parskih razlik, cassascontov in avansov, tako da dodatno ročno knjiženje ni potrebno.

PANTHEON podpira meni »Kompenzacije«, s katerimi je mogoče pripraviti medsebojne ali verižne predloge kompenzacij. Omogoča tudi pripravo predloga bianco kompenzacije, ki se uporablja v primeru, ko terjatev ali obveznost še ni knjižena v času priprave predloga kompenzacije. Program evidentira tekoče terjatve in obveznosti, tako da se ista terjatev ali obveznost ne more dvakrat pojaviti v predlogu kompenzacije. Obenem se ažurirajo tudi plačilni nalogi, tako da ne prihaja do podvojevanja plačil. Obračun kompenzacij je mogoče pregledovati in izpisovati pod poljubno izbranimi merili.

Meni »Izterjava« je namenjen pregledu odprtih postavk kupcev ter evidentiranju števila in trajanja poskusov izterjave dolžnih zneskov. Podatke za izterjavo dobijo tako, da vnesejo merila za izterjavo, pregledajo stanje dolžnikov in opravljene klice, lahko pa tudi zaračunajo stroške izterjave. Meni »Izterjava« je tako tesno povezan z menijem »Odprtih postavk«. V meniju »Odprtih postavk« izpisujejo bodisi odprte postavke bodisi zaprte postavke. Tako

lahko izdelajo pregled odprtih postavk, izpisujejo opomine za nepravočasna plačila kupcev, izpišejo pregled zapadlih terjatev in obveznosti ter izdelajo pregled postavk, ki bodo zapadle v nekem časovnem obdobju.

Za nepravočasna plačila računov lahko kupcem obračunavajo obrestu v meniju »Obresti«. Program omogoča obračun obresti od plačanih ali neplačanih ali vseh računov pod izbranimi merili. Pripravljene obračune obresti potrdijo in samodejno oblikujejo račune oz. bremenopise za obresti, le-te pa tudi samodejno knjižijo v glavno knjigo. V program je vgrajen nadzor podvojenega obračuna obresti.

Domači in tuji plačilni promet

- samodejno oblikovanje plačilnih nalogov euroskega prometa iz dokumentov prevzema,
- združevanje in razdruževanje plačilnih nalogov,
- enostavno podvajanje in razdeljevanje plačilnih nalogov,
- avtomatska izdelava obrazca 1450 za nakazilo v tujino iz dokumenta prevzema z možnostjo združevanja več plačil na enem obrazcu 1450,
- izdelava datoteke za avtomatski prenos v program poslovnih bank, tolarskih plačilnih nalogov in obrazcev 1450 za devizna plačila,
- funkcija uvoz izpiskov omogoča uvoz tolarskih sporočil o odobritvi in obremenitvi transakcijskega računa posameznega dne, ter samodejno knjiženje v glavno knjigo,
- pregled in izpis nalogov za plačilo v domači in tuji valuti, razvrščeno po namenu nakazila in šifri, valutaciji ter statusu plačilnega naloga.

Modul plač v sistemu PANTHEON odlikuje izjemna prilagodljivost, kar omogoča obračun za različne tipe podjetij, delovnih razmerij, osnovnih in dodatnih izplačil ter dajatev za njih. Kot drugo odliko bi izpostavila enostavno obračunavanje plač in enkratno vnos podatkov, potem ko se pripravi nastavitev za prvi obračun. Podatke za plače črpa program iz personalne mape zaposlenega in šifrantov delovnih mest ter iz drugih pripadajočih šifrantov. Program pa samodejno prenese tudi podatke o odsotnosti z dela in prisotnosti na delu, plačilu prevoza, kreditih, plačilu članarin sindikatov,... z ustreznimi vrstami zaslužkov.

V sklopu obračuna plač imajo na voljo vse zakonsko predpisane obrazce (REK, Davek na izplačane plače, Obrazec 1 ZAP/M, 3, ZAP, ZPIZ-KID-SDČ ...) ter veliko število drugih izpisov, ki pomagajo izpisati rekapitulacije prispevkov, zaslužkov, obračunov, kredite, šifre virmanov za izplačilo, letni karton zaposlenega, karton delavca z zavarovalno dobo s povečanjem....

Program omogoča izdelavo plačil neposredno iz forme, kjer so pripravili in obračunali plače. Enako je s knjiženjem, ki jim plače samodejno knjiži v glavno knjigo. Za varovanje osebnih podatkov je poskrbljeno, saj lahko dostop do zaupnih podatkov zaprejo z avtorizacijskim mehanizmom.

PANTHEON omogoča v **modulu DDV** tudi spremljanje davčnih evidenc v skladu z veljavno zakonodajo.

Davčne knjige se v programu oblikujejo samodejno glede na podatke, ki so jih predhodno vnesli. Podatki se v davčne evidence ustrezno uvrščajo glede na izbrano davčno stopnjo in način nabave oz. prodaje, s tem mislimo na domačo oz. tujo nabavo ali na prodajo končnim kupcem ... V knjige računov spadajo: knjige izdanih računov in prejetih avansov za domače izdaje in EU ter knjige prejetih računov in danih avansov za domače nabave, EU in uvoz. Davčne knjige lahko za potrebe različnih analiz in kontrol izpisujejo tudi za obdobje, ki je različno od davčnega, npr. za en teden, za posameznega partnerja, oddelek ...

Tudi obračun DDV (DDV-O) se v programu oblikuje samodejno. Lahko ga izpišejo neposredno iz programa ali pa izvozijo v sistem E-davki. V programu je omogočeno tudi

samodejno oblikovanje priloge DDV-O. Ko obračun DDV pošljejo na davčni urad, v programu zaklenejo davčno obdobje, kar pomeni, da za to obdobje popravki v programu niso več mogoči. Tako oblikovan DDV-O se v programu poknjiži samodejno. Davčni zavezanec, ki dobavlja blago drugemu davčnemu zavezancu ali pravni osebi, ki je identificirana za namene DDV v drugi državi članici Unije, mora dobave blaga v Uniji izkazati v rekapitulacijskem poročilu oz. na obrazcu RP-obrazec, ki se v programu prav tako oblikuje samodejno. Za popravljanje podatkov iz predhodnih obdobj je na voljo vnosna tabela, kamor vnesejo podatke neposredno.

Modul potni nalogi nam omogoča spremljanje potovanj doma in v tujini, na katerih so nastali stroški v več valutah, izplačujejo pa jih lahko neposredno iz potnega naloga na različne načine (blagajniški izdatek, plačilni nalog, plače ...).

Seveda imajo tudi tukaj na voljo izpise, od samega potnega naloga do obračuna (ne)izplačanih potnih nalogov. Omogoča vodenje šifranta relacij, cen bencina in dnevnic. Kakor pri plačah imajo tudi pri potnih nalogih omogočeno samodejno knjiženje.

Modul Osnovna sredstva, ki je vključen v DataLab PANTHEON, omogoča evidentiranje poslovnih dogodkov v zvezi s pridobivanjem, rabo in odtujevanjem osnovnih sredstev. Register osnovnih sredstev vzdržuje podatke o posameznem osnovnem sredstvu, njegovem aktiviranju ter vseh spremembah do odtujitve. Zgodovina sprememb je vedno dosegljiva. Pomembna je evidenca vrednostnih sprememb osnovnega sredstva, ki lahko poleg obračunov amortizacije vsebuje tudi spremembe zaradi oslabilve ali okrepite osnovnega sredstva. Na osnovnem sredstvu lahko vzdržujemo spremembe nahajališč (lokacij) v povezavi s podatki o poslovnih subjektih ter spremembe zadolžitve v povezavi s podatki o zaposlencih. Za osnovna sredstva, ki so hkrati tudi delovne naprave, lahko vodimo evidenco posegov in občasnih pregledov.

Obračun amortizacije izvedemo za izbrana osnovna sredstva ali za vsa, s potrditvijo obračuna pa se podatki zavedejo tudi v register. Program obračuna amortizacijo z upoštevanjem sprememb zaradi oslabilve ali okrepite.

Knjiženje vseh dogodkov (sprememb in obračunov amortizacije) v glavno knjigo poteka samodejno, po kontih, prednastavljenih v šifrantu amortizacijskih skupin oz. registru osnovnih sredstev in drobnega inventarja. Knjižimo lahko z upoštevanjem ali brez upoštevanja oddelkov in stroškovnih nosilcev.

3.4.4 Elektronsko bančništvo

Še nedolgo nazaj so se vsa plačila v podjetju za predelavo keramike izvajala s pomočjo fizičnih virmanov, katere danes nadomeščajo plačilni virmani v elektronski obliki. Ko še le teh ni bilo, so se v računovodstvu na podlagi zapadlih obveznosti skozi dan izpolnjevali virmani, katere je ob koncu dneva eden izmed zaposlenih odnesel na banko in oddal. S tem so bili povezani številni stroški, od potnih stroškov, časa, ki se je porabil, za pot do banke in nazaj in v primerih, ko je bilo potrebno čakati na banki v vrsti, stroški virmanov, stroški napak (napake na virmanih) in še bi lahko naštevali.

Danes pa ima podjetje za predelavo keramike sklenjeno pogodbo z Novo ljubljansko banko, s pomočjo katere po elektronski poti opravlja vse plačilne transakcije.

Po podpisu pogodbe in pogodbe o elektronskem poslovanju z banko (za uporabo Proklicka NLB) je od banke prejel potrebno dodatno programsko opremo ter programski paket Proklick NLB. Za elektronsko poslovanje je podjetje potrebovalo še čitalec in pametno kartico, ki jim jo je priskrbel banko sama. Čitalec je naprava, ki bere pametno kartico, pametna kartica pa je

varnostni instrument, ki služi za identifikacijo, preverjanje identitete, elektronsko podpisovanje in šifriranje.

Za varnost elektronskega poslovanja je banka poskrbela z ustrežno zaščito, podjetje je prejelo uporabniško ime in geslo ter certifikat (šifro podjetja). Z navedenim se podjetje pri povezavi z banko identificira. Pametna kartica, ki jo je potrebno vsakokrat ob uporabi programa vstaviti v poseben čitalec kartice, vsebuje certifikat podjetja za predelavo keramike. Uporabniško ime in geslo se potrebita za identifikacijo pri vzpostavitvi modemske zveze z bančnim omrežjem.

Takoj, ko se zjutraj prižge računalnik se vzpostavi modemska povezava z banko. Na takšen način lahko hitro izvejo za stanje na transakcijskem računu, izpišejo si izpisek za pretekli dan, tekom dneva pa lahko nadalje spremljajo vse postavke (prilive in odlive) tekočega dne, vsak trenutek lahko vidijo razpoložljivo stanje na transakcijskem računu.

Po odločitvi, kaj se bo plačevalo določenega dne lahko v okviru programa Proklik NLB izbirajo med štirimi vrstami plačilnih nalogov: virman, splošno položnico, posebno položnico in kompenzacijo.

Vsak nalog, ki je pravilno izpolnjen, je potrebno pred pošiljanjem v banko, podpisati. Podpiše ga lahko odgovorna oseba z ustreznim pooblastilom za podpisovanje plačilnih nalogov. Pooblastilo je vsebovano na pametni kartici na osnovi že prej podpisane pogodbe med banko in pravno osebo, ter osebo, ki ima pooblastilo za podpisovanje. Po omenjenem postopku, se nalogi pošljejo na banko, ki jih v čim krajšem možnem času obdela.

Prednost elektronskega bančništva je tudi pri pridobivanju izpiskov. Vsako jutro banka že nudi izpisek za pretekli dan. Izpisek vsebuje številko izpiska, datum izpiska, staro stanje, vse naloge, ki so bremenili transakcijski račun, skupni promet v breme, vsi nalogi, ki predstavljajo prilive in skupni promet v dobro. Izpisek se lahko takoj izpiše in poknjiži. Tako dobijo informacijo o kupcih, ki so plačali blago in zmanjšajo obveznosti dobaviteljem, ki so jim plačali. Tako jim ni treba več čakati na izpiske, ki so v preteklosti prihajali po klasični pošti, ali pa jih je bilo potrebno hoditi iskat na enote.

Elektronsko bančništvo se je danes že zelo dobro uvedlo, saj omogoča hitro, varno in cenejšo varianto poslovanja z banko, kot po klasični poti. V podjetju za predelavo keramike se uporablja le elektronski plačilni promet.

PREDNOSTI elektronskega bančništva v podjetju za predelavo keramike:

- omogočeno je poslovanje 24 ur na dan, 365 dni v letu, pri svojem delu niso vezani na delovni čas bank, ki vedno tudi ni ugoden, z banko lahko komunicirajo, ko imajo sami čas za to,
- hitro prejemanje informacij o stanju na transakcijskem računu, o prilivih in odlivih so obveščeni takoj,
- tekoče in hitro prejemanje elektronskih izpiskov,
- udobno poslovanje s sedeža podjetja,
- zmanjšali so se stroški transakcij, provizije so precej nižje,
- prihranil se je čas, ki ga lahko sedaj v podjetju izkoristijo za druge namene,
- veliko lažje skrbijo za likvidnost v podjetju, saj je tekoče stanje na računu vidno v vsakem trenutku,
- v tekočem dnevu lahko uporabijo prilive, ki pridejo na transakcijski račun po 13.uri.

3.4.5 E-poslovanje v proizvodnji

Samo organizacijo proizvodnje lahko v podjetju za predelavo keramike razdelimo na prevzem podatkov o naročilih kupcev in pošiljanje naročil v proizvodnjo. Ravno pri pošiljanju naročil

proizvodnji je moralo priti do korenitih sprememb. Naročila proizvodnji so bila do prehoda na nov IS napisana samo v papirni obliki.

Učinkovitost dela naj bi v podjetju za predelavo keramike povečevali z uvajanjem sodobnejše opreme, z natančnejšim analiziranjem delovnih operacij ter z zniževanjem stroškov, s ciljem povečati produktivnost in izboljšati delovne pogoje. Pomembno vlogo pri vsem tem je moral odigrati tudi nov informacijski sistem. Njegovi prvi nalogi sta bili vzpostavitev optimalnih povezav med vsemi programskimi orodji, ki jih v podjetju uporabljajo in zagotovitev sledenja proizvodnji.

PANTHEON podjetju omogoča, da pospeši in poceni proizvodnjo ter kupcem zagotovi pravočasno dobavo naročenih izdelkov. Z njim proizvodna podjetja, ne glede na velikost poenotijo podatke in povežejo ključne procese, s čimer skrajšajo čas od prejema naročila do dobave.

PANTHEON omogoča natančno obvladovanje proizvodnih virov, materiala in zaposlenih, od maloserijske naročniške proizvodnje do velikoserijske proizvodnje. Proizvajalcem zagotavlja funkcionalnosti za popolno spremljanje materialnega toka in obvladovanje kakovosti izdelkov, vključno z dodelavami pri kooperantih. Celovite zmožnosti za obvladovanje človeških virov omogočajo enostavno spremljanje zaposlenih, ne glede na obliko zaposlitev.

Zmožnosti za planiranje v sistemu PANTHEON omogočajo enostavno razvrščanje proizvodnje in optimizacijo proizvodnih linij. Zmogljive analitične funkcije vodstvu, komerciali in tehnologom odkrivajo možnosti za izboljšave poslovanja, najbolj donosne izdelke in kupce ter najbolj ugodne dobavitelje. Kakovostno spremljanje finančnih tokov proizvodnim podjetjem zagotavlja obvladovanje likvidnosti ter učinkovito planiranje naložb v razvoj, tehnologijo in širitev poslovanja.

Prednosti:

- planiranje materiala, resursov in zaposlenih;
- terminiranje, preglednost materialov;
- spremljanje serijskih števil;
- alternativne poti do izdelka;
- kooperacije;
- popolna podpora različnim oblikam zaposlitve, tujih delavcev ter varstva pri delu;
- poslovna inteligenca;

V DataLab PANTHEON-u ločimo tip proizvodnje- enostavna proizvodnja, kjer razpisujejo delovne naloge in vršijo njihove potrditve z izdajami materiala in prevzemom izdelkov.

Enostavno proizvodnjo omogoča izpeljanka DataLab PANTHEON SE, ki jo uporabljajo tudi v podjetju za predelavo keramike. Vodenje proizvodnje omogoča funkcionalnost: pokalkulacije in analiza ter obdelava delovnih nalogov.

Z delovnimi nalogi v programskem paketu DataLab PANTHEON lahko vodimo proizvodnjo in storitve. Za vsak delovni nalog imajo podatke o količini izdelka, potrebnem materialu in delu ter označen status proizvodnje, v katerem je delovni nalog. Tako lahko zagotovimo pregled in nadzor.

Izdelava delovnega naloga je spreminjanje podatkov v delovnem nalogu in potrjevanje dejansko porabljenih materialov in opravljenega dela, pri čemer imajo možnost uporabe serijskih števil izdelkov in materialov ali pa delavce povezovati s posameznimi operacijami, kar jim kasneje lahko služi za izračun norme ali plač.

V ozadju spremljanja poteka realizacije delovnih nalogov proizvodne aplikacije DataLab PANTHEON, poteka tudi pokalkulacija dejanskih izdelavnih stroškov izdelkov na delovnih nalogih. Te dejanske stroške na osnovi porabljenega materiala in opravljenega dela vsebujejo izdelki, ko se prevzemajo z delovnih nalogov v skladišča. Višina in način izračuna stroškov

pa sta odvisna od nastavitve vrst dokumentov delovnih nalogov. Na voljo je več vrst pokalkulacij, tako detajlnih kot sumarnih. Poleg pokalkulacij so v programu na voljo tudi analize delovnih nalogov in z njim povezanih dokumentov. Med analizami tako najdemo analize stanja delovnih nalogov, stanja izdajnic in prevzemnic, nedovršeno proizvodnjo in izpise povezanih dokumentov. Vse analize lahko izvajamo po različnih kombinacijah meril.

3.4.6 E- poslovanje v skladišču

Delovni proces v skladišču gotovih izdelkov se prične s sprejemom izdelkov iz proizvodnje. Najprej se vnese prejete izdelke v bazo skladišča končnih proizvodov, sledi proces sortiranja in zlaganja izdelkov na ustrezno, že v naprej določeno mesto v skladišču. Delovni proces se nadaljuje z odpremo izdelkov iz skladišča gotovih izdelkov do končnega kupca oz. trgovine, saj ima podjetje za predelavo keramike tudi svojo prodajalno keramičnih izdelkov.

Pogoj za odpremo izdelkov je prejem naloga za izdajo iz skladišča. Le-tega izdela in izda prodajni referent v elektronski obliki na osnovi naročila s strani kupcev ali s strani poslovodje trgovine. Skladiščnik nalog za izdajo, ki je v elektronski obliki, natisne na papir in pripravi ustrezne artikle za odpremo. Na osnovi pravilno izpolnjenega naloga, pripravljene pošiljke in končne kontrole pošiljke se izdela dobavnica v papirni obliki, ki mora biti v treh izvodih. En izvod gre v arhiv skladišča, dva izvoda pa kupcu, ki en izvod podpiše in ga vrne v centralo prodaje. Povratne informacije o pravilno dostavljeni pošiljki kupcu oz. trgovini se v skladišče ne prejme. Prejme jo le v primeru, če pošiljka ni takšna, kot je bila naročena. V trenutku, ko je izdelana dobavnica, se zmanjšajo tudi zaloge iz skladišča končnih proizvodov.

V skladišču gotovih izdelkov poznamo štiri vrste zaloge:

- prosta zaloga- kupec gotovih izdelkov ni znan,
- rezervirana zaloga- ko je kupec znan in se gotovi izdelki prenesejo na rezervirano zalogo,
- zapakirana zaloga- izdelki se proizvajajo za znanega kupca, običajno jih zapakirajo že v proizvodnji,
- zaloga na nalogih za izdajo- nalog za izdajo iz skladišča je že izdelan.

3.4.7 E- poslovanje na kadrovskega področju

Vzporedno z uvedbo novega informacijskega sistema, je potekala posodobitev tudi v kadrovske službi. Osebni računalnik se je že v starem IS uporabljal za evidenco zaposlenih (ime in priimek, datum rojstva, izobrazba, delovno mesto, delovna doba). S PANTHEON-u pa je ta problem rešen, saj je v novem IS posebna pozornost namenjena upravljanju s človeškimi viri, ki so pogosto zanemarjeno področje poslovne informatike. Jedro predstavlja **personalna mapa** delavcev. Na tem mestu je mogoče voditi različne evidence o delavcih rezidentih ali nerezidentih, pa naj bodo redno zaposleni, honorarno, študentje, vajenci ali pa že nekdanji zaposleni v podjetju. Za vsakega zaposlenega sestavijo personalno mapo, kamor vnesejo njegove osebne podatke ter podatke o družinskih članih, podatke o preteklih delovnih razmerjih, gradijo zgodovino delavčevega gibanja v podjetju, spremljajo podatke o delovni dobi, beneficirani delovni dobi, delovni dobi za dopust, zgodovino delavčevega koriščenja dopusta in drugih odsotnosti, podatke o pripadajočem dopustu za posamezno leto, zdravniških pregledih ter druge obvezne podatke v skladu z zakonom, podatke o doseženi izobrazbi in šolanjih ter povezane stroške. Poseben sklop predstavljajo podatki o plači zaposlenega, podatki o delavčevem vstopu v prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje in obvezno dodatno pokojninsko zavarovanje ter podatki o plačilu premij, o članstvu v sindikatih in plačilu članarin, delovni čas zaposlenega ..., ki jih pozneje uporabijo povsod v programu. Za namen zaposlovanja obstaja modul, ki omogoča spremljanje razpisov za delovna mesta. Na te razpise se prijavljajo kandidati, ki lahko ostanejo v bazi kot iskalci zaposlitve na

nadaljnjih razpisih. Na osnovi opravljenih razgovorov opravijo ocenjevanje in izberejo ustreznega kandidata. Pozneje se ti podatki enostavno prenesejo v personalno mapo. Za varovanje osebnih podatkov je poskrbljeno, saj lahko dostop do zaupnih podatkov zaprejo z avtorizacijskim mehanizmom.

Vsebinske podrobnosti pri **kadrih**, ki jih nudi PANTHEON so:

- evidenca zaposlenega (EMŠO, DŠ, rojstni podatki, prebivališče ...),
- spremljanje podatkov delovne knjižice (izračun delovne dobe, jubileja ...),
- spremljanje podatkov o družinskih članih, tujcih, delovnih dovoljenjih, različnih izkaznicah, sindikalnih članarinah,
- evidenca izobraževanja zaposlenega tako pri uradnih institucijah kot tudi interno,
- parametri za izračun plače (poljubna polja, uporabna v formulah za izračun plače),
- spremljanje kariere zaposlenega in premikov v podjetju,
- evidenca nagrad in disciplinskih ukrepov,
- prostovoljno dodatno pokojninsko zavarovanje in obvezno dodatno pokojninsko Zavarovanje,
- modul za sistemizacijo delovnih mest,
- spremljanje dopusta (izračun, izpisi, zgodovina) po formulah za izračun dopusta ali z vnosom (raven podjetja, delovnega mesta, delavca) ter izpis potrebnih odločb,
- spremljanje različnih odsotnosti z dela, npr. bolniške, študijski dopust ... (koledar, tabela),
- spremljanje delovnega časa in integracija z regulatorji časa (Špica, 4pot),
- podatki o zdravstvenem stanju zaposlenega,
- zadolžitve za osnovna sredstva,
- izračun dopustov in izdelava izpisov o dopustih,
- zakonski šifranti (standardna klasifikacija poklicev, stopnja izobrazbe ...),
- opozarjanje na dogodke (npr. roj. dan zaposlenega, iztek pogodbe, zdravniški pregled),
- obrazci M1, M2, M3, MDC, PD-1,
- izpisi (standardni izpisi, oblikovanje lastnih izpisov),
- izvoz podatkov za pripravo verižnih pisem (MS Word in OpenOffice Write),
- modul zaposlovanje omogoča razpisovanje potreb za delovno mesto (interno, PD1), tvorjenje seznamov kandidatov in spremljanje razgovorov ter njihovo ocenjevanje.

4. PREDNOSTI IN POMANJKLJIVOSTI ELEKTRONSKEGA POSLOVANJA

V dveh letih uporabe novega informacijskega sistema in s tem uporabe elektronskega poslovanja so v podjetju za predelavo keramike prišli do spoznanja, da ima le-to veliko prednosti, ima pa tudi nekaj pomanjkljivosti.

4.1 Prednosti elektronskega poslovanja

Elektronsko poslovanje omogoča hiter in enostaven dostop do informacij. Informacije, ki so v sedanjem času nujno potrebne za uspešno poslovanje, so dostopne tako rekoč vsako minuto. Marsikatero informacijo lahko dobimo »še čisto svežo« in jo že uporabimo za nadaljnje obdelave.

Zaradi globalizacije, kot svetovnega trenda, se podjetje srečuje, ne samo z lokalno konkurenco, ampak tudi z zahtevnejšo globalno konkurenco. Neposredne komunikacijske povezave in hitra odzivnost, ki jih omogoča elektronsko poslovanje, omogočajo, da lahko

podjetje v zelo kratkem času odreagira na hitre spremembe poslovanja konkurence, tako domače kot tuje, in ostale spremembe na trgu.

Z uporabo elektronskega poslovanja se zmanjšajo stroški poslovanja. Racionalnejše poslovanje se odraža na zmanjšanju transakcijskih stroškov, zmanjšajo se stroški upravljanja, stroški zalog, stroški papirja in drugega pisarniškega materiala, prihrani se na času, poleg tega pa je treba omeniti še zmanjšanje stroškov dela, saj se zaradi enostavnejšega vnosa, obdelave, dostopa in posredovanja informacij potrebuje manj zaposlenih.

Ker se veliko informacij vnaša le enkrat in se le te prenašajo v skupno bazo podatkov, je manj napak. Ko se napaka odkrije na mestu vnosa in popravi, se potem to prenese v skupno bazo in podatki se posredujejo naprej popravljeno.

Uporaba elektronskega poslovanja omogoča kvalitetno poslovanje s poslovnimi partnerji (plačevanje, naročanje blaga, reklamiranje,...) in odpira nove možnosti v marketingu.

4.2 Pomanjkljivosti elektronskega poslovanja

V prvi vrsti je potrebno omeniti zlorabo podatkov, kot veliko pomanjkljivost elektronskega poslovanja. Ker informacijska tehnologija in s tem elektronsko poslovanje zelo hitro napreduje, pravne podlage ne sledijo koraka z razvojem. Pri zlorabi je potrebno omeniti zlasti zlorabo osebnih podatkov (možnost zlorabe pri plačevanju z bančnimi karticami).

Ker elektronsko poslovanje poenostavlja zbiranje, obdelavo in posredovanje informacij, prizadene določen krog zaposlenih. Potrebno je manjše število zaposlenih, zaposleni pa potrebujejo večji obseg znanja, zato se morejo dodatno in ob vsaki spremembi izobraževati.

Zagotavljanje varnosti je velik problem pri elektronskem poslovanju, še posebej na finančnem področju. Vdor v elektronsko bančništvo podjetja lahko povzroči veliko škode pravni osebi in tudi njenim poslovnim partnerjem.

Zaradi lahkega dostopa do informacij lahko tudi zaposleni naredijo podjetju veliko škode, če informacije posredujejo po elektronski pošti nepravim organizacijam in konkurenci. Podjetja bi morala zaradi tega izbirati za delo samo zaupne osebe.

Velika nevarnost prihaja v podjetja tudi »od zunaj«. Po medmrežju kroži veliko virusov, ki lahko v samem sistemu podjetja povzročijo nepopravljivo škodo. Proti temu se podjetja zavarujejo s tako imenovanim požarnim zidom.

5. SKLEP

Moja zaključna naloga govori o danes hitro se razvijajočem področju - elektronskem poslovanju. Ugotavljam, da za podjetja postaja to vedno pomembnejši način poslovanja, brez katerega mnoga podjetja sploh ne morejo več poslovati, med njimi je tudi podjetje za predelavo keramike. Sam pojem elektronskega poslovanja namreč opisuje nov način dela, način, ki ne uporablja papirja, ampak si namesto z njim pomagamo s sodobno informacijsko tehnologijo. Tehnologija nam je v veliko pomoč, ker lahko z njeno pomočjo avtomatiziramo mnoge poslovne postopke. Zaradi enkratnega vnašanja dokumentov se zmanjša možnost napak, ki so bile prej posledica napačnega prepisovanja.

Največjo prednost elektronskega poslovanja po mojem mnenju predstavlja enotna baza podatkov, v katero se hranijo podatki o vseh poslovnih dogodkih in aktivnostih. Na tak način so vsi podatki zbrani na enem mestu, do katerega je možen enostaven dostop. Tako lahko poiščemo različne podatke, ki jih lahko grupiramo, obdelujemo po različnih kriterijih in iz njih naredimo podatkovno podlago, ki je uporabna za podporo pri odločanju. Odločanje je namreč kompleksen proces, za katerega potrebujejo managerji mnogo informacij. Predvsem v velikih podjetjih je informacij ogromno že v samem podjetju, zato je velikega pomena, da so zbrane v eni bazi podatkov.

Elektronsko poslovanje omogoča hitrejše povezave z oddaljenimi partnerji. Tako se lahko podjetja med seboj lažje in hitreje dogovorijo o poslih, v katerih sodelujejo. Hitrost pa je danes zelo pomembna, nič ne smemo zamuditi, v vsakem trenutku nas lahko kdo prehit. Skratka, elektronsko poslovanje omogoča hitro in ažurno dogovarjanje s partnerji ter hitro reagiranje na zahteve kupcev.

V današnjem času za podjetja ni več vprašanja ali uvesti elektronsko poslovanje, to postaja nujna. Podjetje mora poslovati elektronsko, saj mu to omogoča povezovanje in nastopanje na globalnem trgu brez večjih investicij. Sodobna tehnologija prodira v človekov vsak dan in kmalu bomo poznali kakšno podjetje samo, če bomo na internetu našli njegovo spletno stran. Ta pa je seveda komaj začetek elektronskega poslovanja. Podjetje mora razpolagati z lastno infrastrukturo, ki mu omogoča takšen način poslovanja. Seveda prinaša to s sabo prednosti in slabosti, vendar so prednosti zelo velike, zato more podjetje izkoristiti možnosti, ki mu jih sodobna elektronika ponuja. Elektronsko poslovanje označuje podjetje v očeh partnerjev kot sodobno, ki sledi trendom, ki opaža dogajanje okrog sebe, je dovezetno, dinamično, prilagodljivo in ne dovoli, da ga povozi čas. Če ima podjetje takšen »imidž« v poslovnem okolju, uživa zaupanje poslovnih partnerjev ter z njimi uspešno sodeluje in nastopa na trgu.

Elektronsko poslovanje prodira v vse več slovenskih podjetij. Večja so ga že uvedla, manjša pa ga uvajajo postopoma. Zamik je posledica finančnih zmožnosti podjetij ter tudi dejstvo, da se v mnogih podjetjih niso zavedali njegove pomembnosti. Ta miselnost se je sedaj spremenila in tako tudi razmere na področju elektronskega poslovanja.

Prepričana sem, da je podjetje za predelavo keramike na dobri razvojni poti in da bo s sodelovanjem zunanjih strokovnjakov s področja informacijskih tehnologij kos izzivom, ki jih prinaša bodoče tržno, konkurenčno in zelo zahtevno poslovno okolje.

LITERATURA

1. Bobek Samo: Poslovna informatika. Interno študijsko gradivo. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta, 2005.
2. Groznik Aleš, Vičič Dejan: Vrednost in pomen informatike v podjetju. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005. 198-201 str.
3. Damij Talib: Poslovna informatika. 5. natis. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2000.
4. Rebernik Miroslav: Podjetništvo in management malih podjetij. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta, 1997.
5. Kovačič Andrej, Groznik Aleš, Ribič Miroslav : Temelji elektronskega poslovanja. Ljubljana: Ekonomska fakulteta, 2005. 201 str.
6. Lesjak Dušan, Natek Srečko: Poslovna informatika malih podjetij. Maribor: Ekonomsko poslovna fakulteta, 1993.
7. Jerman Blažič Borka: Elektronsko poslovanje na internetu. Ljubljana GV Založba, 2001.
8. Trček Denis: Informatika za managerje. Koper: Visoka šola za management, 1997. 149 str.
9. Skrt Radoš: Razcvet e-poslovanja. Moj mikro. Ljubljana, september 2002. 56-57 str.

VIRI

1. Datalab. [URL: <http://www.datalab.si/index.php?id=747&L=6%20-%2046k>] 01.03.2008.
2. Jamanda. [URL: http://www.jamanda.si/02_produkti/potrebna_stojna_oprema.html] 13.03.2008.
3. Zaljetelj Ana: Plačilni promet mora delovati tržno. Glas gospodarstva. [URL: <http://www.gzs.si/Nivo3.asp?ID=3774>] 15.03.2008.
4. Taylor Jay. [URL: <http://www.integratedsolutionsmag.com>] 07.02.2006.
5. Zupančič Jana: Spletne trgovine. Nedelo. 24.02.2008.
6. Statistični urad: [URL: http://www.stat.si/novica_prikazi.aspx?id=1182] 05.10.2007.
7. RIS: [URL: <http://www.ris.org/index.php?fl=2&lact=1&bid=8187&cat=421&p1=276>] 03.12.2007
8. Jurše Milan: Porajanje virtualnega globalnega trga in njegovi vplivi na mednarodni Marketing. [URL:<http://www.mmportal.delo.si/public/mmportal/akadarhiv/a4-17.pdf>]
9. Skrivnosti elektronskega poslovanja. Ljubljana: Gospodarska zbornica Slovenije, 2002. 288 str.